



**УРАЛСИБ**

**БАНК**

# Дирекция инновационного развития

Дмитрий Гришин,  
директор по инновациям

специально для  
СNews “Цифровая трансформация 2021”



Банк УРАЛСИБ сегодня входит в число крупнейших российских универсальных банков федерального уровня.

Основные направления деятельности - розничный, корпоративный и инвестиционно-банковский бизнес.



## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ<sup>1</sup>

**457,6**  
млрд руб.

**АКТИВЫ**

**55,3**  
млрд руб.

**КАПИТАЛ**

**6,2**  
млрд руб.

**ПРИБЫЛЬ**



## КЛИЕНТЫ

- > **1 млн** активных розничных клиентов
- > **100 тыс.** активных клиентов малого бизнеса
- > **5 тыс.** активных корпоративных клиентов



УРАЛСИБ – успешный  
результат объединения  
**15 банков**



Нам  
**32 года**



**ТОП-25** крупнейших российских банков по активам

**ТОП-15** банков по чистой прибыли

**ТОП- 20** банков по объему кредитного портфеля

**ТОП-10** банков по объему кредитования МСБ

**ТОП-20** по вкладам населения

**ТОП-20** по объему средств юридических лиц



> **9000**  
сотрудников



> **250**  
выпускников ВУЗов  
ежегодно проходят  
практику в Банке

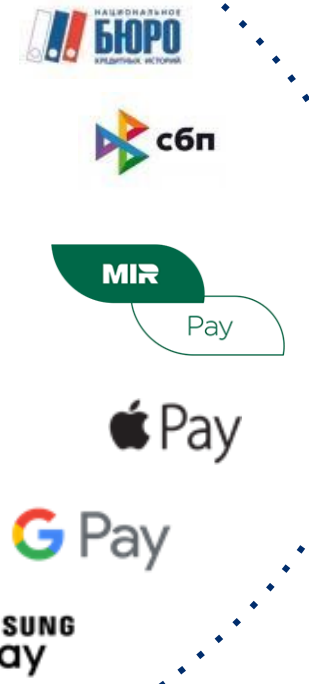


**35%**  
сотрудников УРАЛСИБ  
сегодня младше 35 лет

Офисы в **46** регионах **7** федеральных  
округах **> 1 000** АТМ



Взаимодействие с участниками рынка финансовых услуг





### СОБСТВЕННЫЙ ПРОЦЕССИНГОВЫЙ ЦЕНТР

10 000 000 карт      4 500 000 транзакций/день

При необходимости данные возможности могут быть увеличены кратно.

51 банк-партнер      ТОП-3 процессингов РФ



### СЕТЬ БАНКОМАТОВ

АТМ 1500 шт.      Доступность 97%



### АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

9 500 000 фл      900 000 юл



### СЕРВИС СОБСТВЕННОЙ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ КАРТ

60 000 карт в неделю      3 000 000 в год

Дизайн любой сложности



На платформах ДБО УРАЛСИБа могут быть созданы монопродуктовые и специализированные приложения с использованием сервисов удаленной идентификации для подключения продуктов Банка и внешних партнерских продуктов.

Через API УРАЛСИБа уже сейчас доступны сервисы оформления дебетовых и кредитных карт, потребительских кредитов и автокредитов. По запросу Партнера перечень продуктов и сервисов может быть расширен.

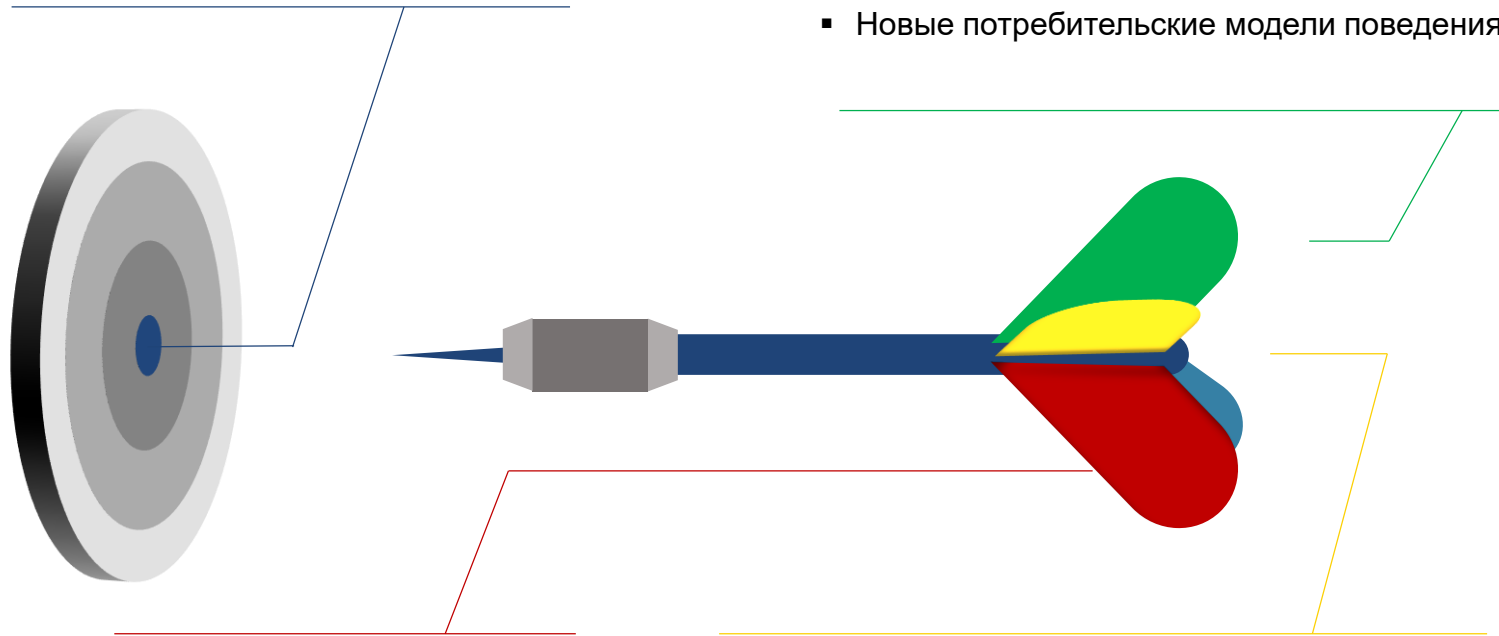
# Цель управления инновациями

## Бизнес

- Бизнес-модель банка и стратегические цели
- Годовые KPI по направлениям бизнеса
- Факторы и триггеры роста KPI

## Рынок

- Технологические тренды
- Регуляторные изменения
- Черные лебеди
- Новые потребительские модели поведения



## Риски

- Регуляторные требования и ограничения
- Требования безопасности
- Репутационные риски

## IT

- Возможности и ограничения IT-архитектуры
- Инициированные проекты доработок в IT-системах
- Технологический задел
- Компетенции и экспертиза IT-команды

1. Создание дирекции инновационного развития было утверждено Правлением банка в 2018 году
2. Инновации – коммерциализация изменений:
  - Технологических
  - Регуляторных
  - Макроэкономики («черные лебеди»);
3. Управление инновациями – поиск и адаптация кейсов к бизнес-модели банка, их быстрая проверка;
4. Быстрая проверка – подтверждение улучшений бизнес-метрик в результате применения инновационного решения;
5. Тестируется только эффект на бизнес на ограниченной выборке клиентов; технологическая возможность оказания сервиса уже должна быть подтверждена стартапом;
6. Для быстрой проверки выбираются только те стартапы, которые могут существенно улучшить метрики бизнеса, а их внедрение имеет приемлемый для банка риск;
7. По итогам проверки принимается решение о:
  - Масштабировании пилотной схемы
  - Воссоздании на новой технологической базе
  - Поиск альтернативного решения

## Комиссия 1

Орган принятия решения о пилотировании

1

## Magazine 2

Месячный журнал, как точка сборки

2

## Units 3

Лаборатория Инноваций  
Лаборатория идей  
Дирекция ИИ

3

## Дайджест 4

Ежедневный пульс финтеха

4



## 8 Fast-Track

Снятие барьеров

## 7 Partners API

API для подключения партнеров

## 6 Time-to-yes

Быстрота принятия решения о пилоте и свой бюджет

## 5 Innovation Camp

Для погружения в предмет и обсуждения

## Фокусные тематики

### 1 Рост числа клиентов

---

- Лидогенерация
- Повышение конверсии
- Активация «спящих»
- Удержание клиентов
- Возврат ушедших клиентов

### 2 Рост LTV

---

- Комиссионные продукты
- Партнерские продукты
- Сервисные услуги

### 3 Транзакционные сервисы

---

- Платежные сервисы (РКО)
- Карточные продукты
- Сервисы СБП

### 4 Снижение OPEX

---

- Роботизация
- Digital onboarding
- AI и машинное видение

## Требования к проектам



### Эффект для банка

---

- от 5 млн.руб/год чистой прибыли ИЛИ
- 10 млн. рублей дохода  
Расчет проводится на основе данных банка по релевантным продуктам/клиентам



### Готовность проекта к пилоту

---

- Технологически полностью готовое решение
- Наличие ресурсов и процессов внутри проекта для быстрого пилотирования
- Желателен опыт внедрения в других банках/финансовых организациях или телеком/ритейл



**1 Выгодно**  
Все пилоты  
оплачиваются банком

**2 Комиссия**  
Решение Комиссии по  
инновациям единственное  
необходимое для запуска  
пилота

**3 Быстро**  
Time-to-yes ~ 1 мес.  
▪ Pitch day – ежемесячно  
▪ Комиссия – собирается по  
запросу за 1 неделю

**4 Fast-Track**  
Снятие барьеров и  
приоритетное выделение  
ресурсов со стороны  
банка



**5 Winner**  
Принятие решения об  
успешности пилота и желании  
масштабироваться на стороне  
бизнеса

**7 Передача в прод**  
Во время пилота готовятся  
артефакты для передачи  
проекта в линейную  
деятельность IT с целью  
масштабирования

**6 Контракт**  
Упрощенная процедура  
заключение контракта  
после успешного пилота



**УРАЛСИБ**

**БАНК**

# Дмитрий Гришин директор по инновациям

GrishinDV@uralsib.ru  
моб. +8-965-324-6684

